

# Agrarbündnis- Workshop- Umbau der Tierhaltung

## Was will der Markt?

*Hugo Gödde*

*Neuland- Vorstand*

Biofleisch NRW

**Berlin 28.5.2018**

# Wer ist der Markt?

- Der Einzelhandel setzt den Markt.
- Er hat die Tierhaltung auf die Tagesordnung gesetzt.
- Nicht die Agrar- oder Fleischlobby, auch nicht die Politik.
- Wird der Discounter zum Tierfreund?
- Wird der Vollsortimenter zum Bauernfreund?
- Was hat ihn dabei beeinflusst?

# Geschichte des „Premium“- Fleischmarktes am Beispiel Neuland und Biofleisch NRW

## 1. Ende der 1980er Jahre

- Qualitätsdiskussion, Scharreischwein, Hormonskandal
- Neuland als Agrarbündnis- Produkt ohne Markt
- Wegweisende Definition von artgerechter Tierhaltung (bis WBA)

## 2. 1990er Jahre

- Skandalisierung als Entwicklungstreiber (BSE, Dioxin, Nitrat, Tiertransporte, Gentechnik- Klima, BSE)
- Marktausrichtung auf Nicht- LEH („Preisdumping = Bauern- und Tierfeind“); enge Verfügbarkeit

# Biofleisch NRW

Ab 2000er Jahre (vorher grauer Markt, Biofleisch randständig)

- EU- TierVO, BSE in D, Bio- Siegel
- Entwicklung im NKH (Bio-Supermärkte), mühsam im Handwerk
- Ab 2004/ 2005 boomender Biomarkt
- LEH entdeckt Biomarkt, ab 2007 auch Einstieg bei Biofleisch (Tönnies, Westfleisch)
- Zweistellige Wachstumsraten
- Jahrelanger Marktaufbau

# Biofleischmarkt heute

- LEH über 50% des Biofleisches (ca. 22% Disc. 24% LEH, 5% VM)
- Aber davon 58% Hackfleisch (40% Rind, 40% gem., 20% Schwein)
- Langsam Verbreiterung des Sortiments, auch Wurst
- 2017: +14% Biofleisch, (+10% Schwein, +45% Rind, +6% Wurst)
- 2017: 1 Mio. Schweine EU; davon 25-30% D = 0,5% Marktanteil
- 2007: 2,80 €/kg. 2017: 3,80 €/ kg

## **Bio: Entstehung eines 2. Marktes, Durchbruch für Differenzierung**

- Stachel im Fleisch der Fleisch- und Agrarlobby: von Diffamierung über Nichtbeachtung/ Kleinreden bis Verunsicherung

# Einzelhandel

1) Vier Großkonzerne bestimmen den Lebensmittelmarkt:

- EDEKA, REWE, Aldi, Lidl

2) Vier Fleischindustriekonzerne schlachten 65% der Schweine

- größten 10 schlachten 80%

3) größten Fleischwerke beim Handel

- Edeka 2,6 Mrd. Kaufland 840 Mio., Rewe 600 Mio. Discounter keine

4) Fleischwaren: Zur Mühlen/Tönnies 825; Westfleisch 417; Bell 407 Mio.€; sonst Mittelständler wie Kemper, Reinert, Wiltmann, Rügenwalder usw.

# Von „Geiz ist geil“ zu Differenzierung und Profilierung

## 1) Entwicklung LEH nach 2000

- Weiterer Siegeszug des Discounts
- Reaktionen des LEH: eigener Discount (Plus-netto, Penny)
- Preiseinstiegsmarken, Handelsmarken statt Herstellermarken, Dauerniedrigpreise und/ oder Aktionen
- Kampf um Preisführerschaft („Geiz ist geil“)

## 2) Heute: Differenzierung und Profilierung

- Preis- und Qualitätsführerschaft; Discountierung und Erlebnisstores
- Vorbild LEH: Feinkost, convenience, Gastronomie

# Fleisch im LEH

3) **Fleisch:** nach 2000 SB bei Discount, vorübergehender Rückzug aus Bedienung bei Vollsortimenter

- Aktionsware bei Fleisch ca. 50-60%,
- Über 50% der Fleischtheken schreiben „rot“, Wurst besser
- Margen schlecht
- Fleischkonsum rückläufig, besonders Schwein
- Verbraucherkritik Marktversagen: „Schweinesystem“, intransparent und undifferenziert
- Kritik durch NGO's, Medien, Gerichte
- Kritik als Ausdruck eines veränderten Lebensstils:  
(vegetarisch, vegan, flexitarisch), Hauptgrund: Kritik an (Massen)Tierhaltung



# Differenzierung heißt Umdenken

## **Aufräumen mit alten Doktrinen**

- Fleisch geht nur als Standardware, Differenzierung nicht möglich
- Deutsches Fleisch ist gut, „ein Stück Lebenskraft“
- Muss billiger Lockartikel sein, Verbraucher wollen billig, billig
- Haltungskennzeichnung wie beim Ei geht nicht wg. Teilstücken, Export
- Einklang mit der Agrarlobby
- „Verbraucherwiderspruch: wollen mehr Ethik, aber nichts bezahlen“
- Initiative Tierwohl:  
„letzter Versuch der Agrarlobby zur Erhaltung des Standardsystems und erster Versuch des Handels zur Marktdifferenzierung neben Bio“
- Heute Haltungskompässe

# Handel macht Agrarpolitik

## Premiumstufe nach LEH Vorgaben

	netto	Aldi/ Hofer	Lidl	Schiller Lidl	Kaufland	REWE	Reinert Dänemark wiking-meat	Edeka Südwest
Platz	40%	100%	mehr	25%	40%	25-30%	30%	100%
feste Liegefläche	nein	ja		10cmStroh		ja	ja	ja
Einstreu als Beschäftig	ja	ja		300gStr/tg	ja			ja
Offenfront	mind	mind		nein	mind			
Auslauf	ja	ja	ja	nein	ja			ja
Ringelschwanz		Ziel				ja	Ziel	ja
bet. Kastration/ Eber	ja	ja				ja		ja
GVO frei	ja	ja	ja				Ziel	ja
Antibiotikafrei							ja	
Transport					4 Std	4 Std.		
Obergrenze				2000	2500			2000
QS				ja	ja			
Ferkel								Mindest
Preis		40 ct.	9ct	24ct	12ct	20%	20ct	2,15 fest

# Probleme der Umbau der Tierhaltung bei Mehrstufigkeit

## 1) Beim Handel

- Kleine Mengen
- Sortimente: Breite, Tiefe, Konkurrenz
- Lagerplatz, Regalplatz, Intralogistik, Kontrolle usw.
- SB und/ oder Bedientheke, Filialwettbewerb
- Marketing: Information, Schulung, Werbung, Preis usw.

## 2) Bei Verarbeiter/ Industrie

- die gleichen Probleme verstärkt wg. Kundenvielfalt

# Folgen/ Lehren für Bauern: Einmischen

- Voraussetzung für Betriebsentwicklung (Investition; Knowhow): verbindliche, klare und niveauvolle Kriterien
- Organisation in Erzeugergemeinschaften
- Langfristige Verträge (keine vertikale Integration)
- Existenzsichernde und mehrwertsichernde Preise (nicht Handel oder Industrie überlassen)
- Mengensteuerung
- Investitionsförderung, Umstellungs- bzw. Erhaltungsförderung
- Differenzierung der Branche wg. Ganztiervermarktung

# Vielen Dank!